



SÉLECTION ET VENTE - CONSEIL

Dimensionner, sélectionner et vendre une pompe à chaleur air/air



Objectifs

À l'issue de cette formation, les stagiaires sont capables de :

- **dimensionner** les besoins en chauffage et en refroidissement d'un local
- **sélectionner** la solution technique adaptée en tenant compte des contraintes d'installation
- **argumenter** la solution retenue auprès de ses clients

Votre parcours formation



Programme

MODULES EN LIGNE

- La thermodynamique et le cycle frigorifique
- Les apports et déperditions calorifiques
- Les climatiseurs mono-split, multi-split et les unités intérieures (mural / cassette / gainable / console)
- Les critères de sélection et de dimensionnement

JOUR 1

- Le marché de la pompe à chaleur air/air : enjeux et opportunités ?
- Les principes généraux de la climatisation réversible
- Dimensionner les besoins en chauffage et en refroidissement d'un local
- Sélectionner le matériel adapté
- Les contraintes d'installation à prendre en compte
- Argumenter une solution technique auprès de ses clients
- Exercices de cas

Méthodes et moyens pédagogiques

Exercices pratiques

- Cas concret de dimensionnement et de sélection d'équipement de PAC air/air
- Réalisation d'entretiens de vente selon différents scénarios réels

Apports théoriques

- Supports de formation remis aux stagiaires
- Accès au Thermor Campus

LES + DE CETTE FORMATION

- S'ouvrir à des perspectives de vente à valeur ajoutée sur le marché de la PAC air/air réversible
- S'entraîner à la manipulation d'argumentaire par des simulations concrètes.
- Les matériels et maquettes pédagogiques prévues pour illustrer les propos
- L'expérience de formateurs professionnels connaissant bien les matériels



VOTRE BÉNÉFICE

Ouvrez-vous à un nouveau marché porteur en sachant argumenter sur les solutions pompes à chaleur air/air auprès de vos clients

Nombre de participants

8 maximum par session

Durée

Modules en ligne (2h)
+ 1 jour, soit 7 heures

Public concerné

Installateurs souhaitant développer leur activité sur le marché de la pompe à chaleur air/air

Pré-requis

Aucun pré-requis

Tarif par stagiaire

325€ HT, soit 390€ TTC

Moyens d'encadrement

Formateurs aux compétences techniques spécifiques métier et aptitude pédagogique / Possibilité de poser des questions à un formateur expert / Support technique Thermor Campus

Modalités d'évaluation

Contrôle en cours de formation (en ligne ou en présentiel) / Validation des acquis / Attestation de formation

POUR PLUS D'INFORMATIONS :

☎ 04 72 10 27 69

www.thermor-pro.fr
RUBRIQUE FORMATIONS

À retourner par courrier accompagné du règlement à :
CESC - Service formation - 13 boulevard Monge
69330 MEYZIEU

Tél. : **04 72 10 27 69**
formation@groupe-atlantic.com

RÉFÉRENCE DE LA FORMATION

CHAUFFAGE ÉLECTRIQUE

- CEL 1-56** / Sélection et vente - Conseil
- AGR 1-19** / Habilitation électrique
- AGR 1-26** / Recyclage habilitation électrique

CHAUFFE-EAU

- ESE 1-56** / Montée en gamme
- ESE 1-03** / Installation CETHI
- ESE 1-04** / SAV CETHI

ATTESTATION APTITUDE

- AGR 1-00** / Systèmes thermodynamiques
- AGR 1-04** / Préparation
- AGR 1-03** / Examen

POMPE À CHALEUR AIR/AIR

- CLM 1-56** / Sélection et vente
- TRV 1-03** / Fluides R32
- CLM 1-53** / Installation split
- CLM 1-55** / Installation gainable
- CLM 1-10** / Entretien
- CLM 1-06** / SAV niveau 1
- CLM 1-08** / SAV niveau 2

POMPE À CHALEUR AIR/EAU

- PAC 1-56** / Sélection et vente
- AGR 1-06** / Formation QualiPac
- PAC 1-52** / Conseil et chiffrage
- PAC 1-03** / Installation
- PAC 1-05** / Manipulations frigorifiques
- PAC 1-06** / SAV
- PAC 1-14** / Diagnostic dépannage

PARTICIPANTS

NOM	PRÉNOM	E-MAIL DU PARTICIPANT	DATE	LIEU

ENTREPRISE

Raison sociale* :

Contact administratif : Madame, Monsieur :

N° Siret* :

Adresse :

Code postal : Ville :

Tél. : Email :

Vous êtes : Installateur Autre, précisez :

FACTURATION

Passez-vous par un organisme financeur de formation ? Oui Non

- Organisme financeur : OPCO de la Construction (Constructys...)
 OPCO des Entreprises de proximité (AGEFOS PME...)
 OPCO des Entreprises de services à forte intensité de main d'œuvre (Opcalia...)
 Autre, précisez :

Si nous ne recevons pas l'accord de prise en charge avant la formation, la facture sera adressée et ne pourra faire l'objet d'aucune modification

VOTRE COMMERCIAL THERMOR

Nom : Prénom :

Ci-joint chèque(s) libellé(s) à l'ordre de CESC, **en TTC**, en règlement du ou des stages.

Nous vous remercions d'établir un chèque par session.

Date : / / Signature⁽¹⁾ :

Cachet de l'entreprise

Est-ce que le ou les stagiaires ont besoin d'un aménagement spécifique pour suivre la formation ?

Oui. Le(s)quel(s) : Non

En cochant cette case, j'atteste que le stagiaire dispose des pré-requis indiqués dans la fiche programme et accepte de transmettre toutes pièces justificatives à l'organisme de formation

⁽¹⁾ La signature de ce bulletin vaut acceptation sans réserve de nos conditions générales.

Les conditions générales et le règlement intérieur applicable à nos formations sont disponibles sur notre site www.thermor-pro.fr